Stratégie de contenus

Stéphanie Labé – Consultante. GOODNESS

Optimisez votre stratégie webmarketing grâce au contenu

Stratégie de contenus

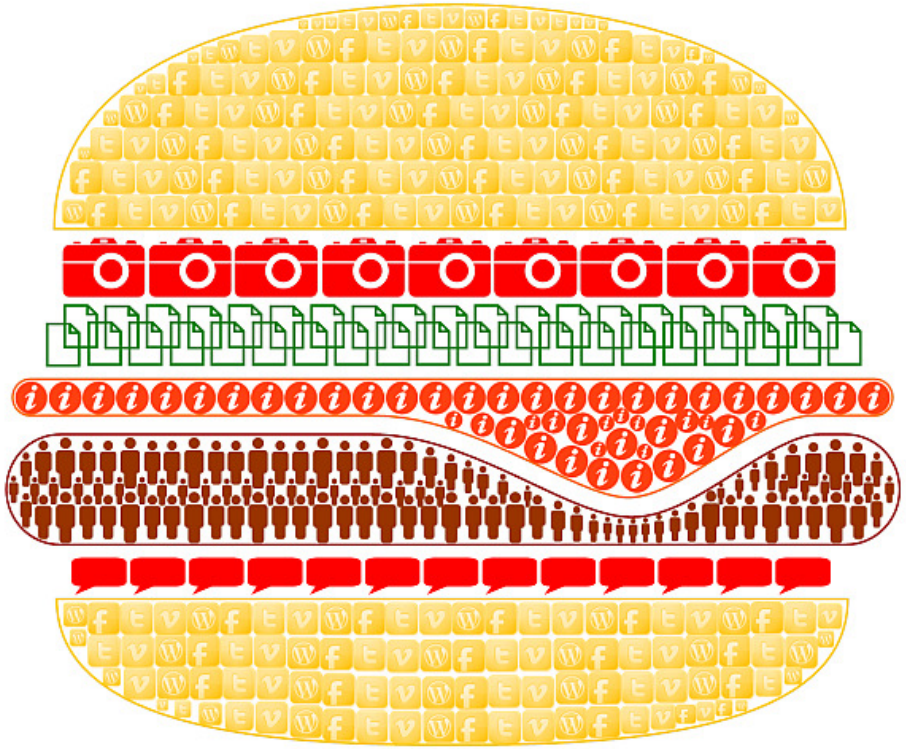
Stéphanie Labé – Consultante. GOODNESS

- L'importance de la stratégie marketing
- Point sur le marketing de contenu
- Types et formats de contenus au sein de votre écosystème
- Techniques de rédaction et scénarisation web
- Analyse du retour sur investissement
- Moyens et compétences

Stratégie de contenus

Façon burger

- La cible : dont il faut comprendre les besoins
- Le contenu, dont la qualité tient à la pertinence
- Le ton, qui donne la personnalité au contenu
- Les formats, qui permettent de varier les contenus et de leur donner du corps
- Les canaux de distribution (blog, médias sociaux)



AUDIENCE: The meat of your strategy. For substance, invest the time to understand the information needs of your audience.

CONTENT THEME: The gooey, tasty information goodness that melts over your audience. Relevant content sticks.

VOICE & TONE: The sauce! The flavour and personality of your content will depend on things like culture and industry. Tobasco? Ketchup? Mayo?

CONTENT FORMAT: The mix of content condiments that add texture and variety to your strategy.

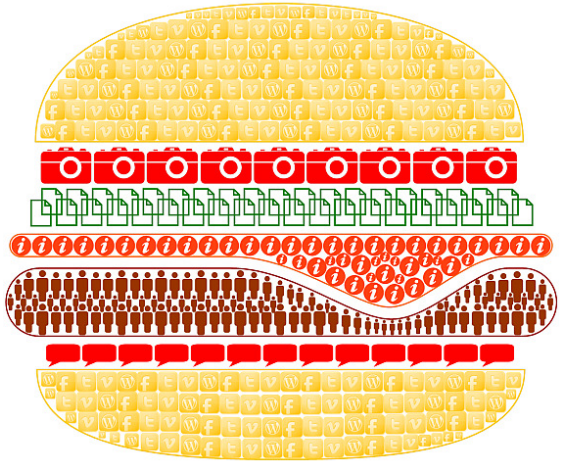
BUN: Your digital channels provide the platform for your content strategy and hold it all together.

© Mark Smiciklas, Digital Strategist, IntersectionConsulting.com

Inspired by Jeffrey L. Cohen, 6 Layers of Social Media Contest Strategy, Radian6.com

Stratégie de contenus

Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité



Quelle est votre stratégie ?

Qui êtes-vous ?
Petit cabinet / grand cabinet ?

Quels sont vos objectifs ?
Visibilité ? Conquête ? Fidélisation ? Changement d'image ? Vous démarquer ? Mettre en avant un nouveau service ?
Générer des contacts via le site Internet ? Inscription à une newsletter ?

Qui sont vos cibles ?
On ne s'adresse jamais à tout le monde !

Quel est votre positionnement ? Vis-à-vis de la concurrence

Quels sont vos moyens ?
Humains, financiers.

Stratégie de contenus

Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité

De l'importance de bien connaître ses cibles

Remplacez vos « cibles » par :

Gérard, 49 ans, agent immobilier, marié, 2 enfants.

Gérard est patron de sa PME depuis 11 ans. Il a 4 employés et met toute son énergie dans son entreprise, qui est rentable. Sérieux, il maîtrise bien son métier mais il déteste les papiers, et s'avère particulièrement allergique à la comptabilité !

Il rêve d'être accompagné par un professionnel qui le « coache » en lui donnant des clés pour optimiser son budget (voire gérer ses employés !) , mais il ne sait pas trop à qui s'adresser… De plus, il manque cruellement de temps.

Stratégie de contenus

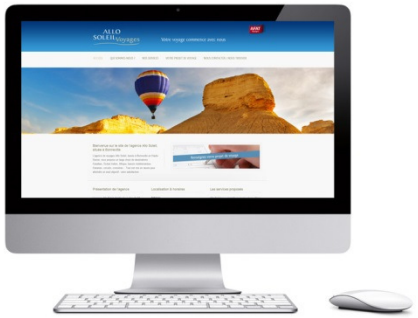
Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité

Gérard, 49 ans, agent immobilier, marié, 2 enfants.

Problématique :
+ conseils pour optimiser la rentabilité de son entreprise
+ peu de temps (travaille beaucoup)
+ informations pour la gestion des ressources humaines

Budget : moyen

Quels contenus pour Gérard dans votre site / blog ?



Comment vous faire connaître de Gérard ?

Stratégie de contenus

Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité

Gérard

Elisabeth

Paul

Vos « cibles » doivent se retrouver dans votre site et dans votre communication

Stratégie de contenus

Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité

Je sais qui est ma cible

… et je sais quoi lui dire !

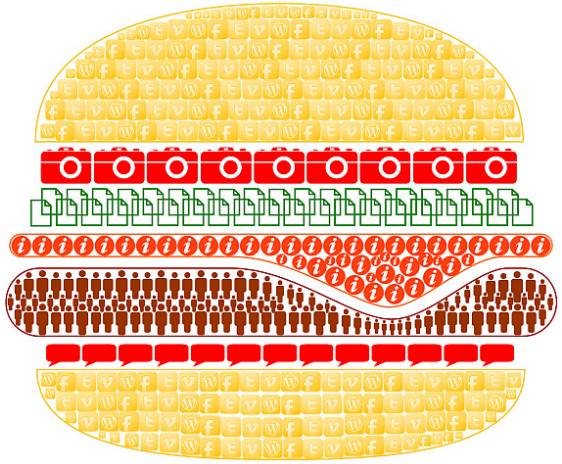
Stratégie de contenus

Stratégie marketing : clé de voûte de votre efficacité

N'oubliez pas que vos cibles possèdent tous une problématique concrète !

Stratégie de contenus

Point sur le marketing de contenus

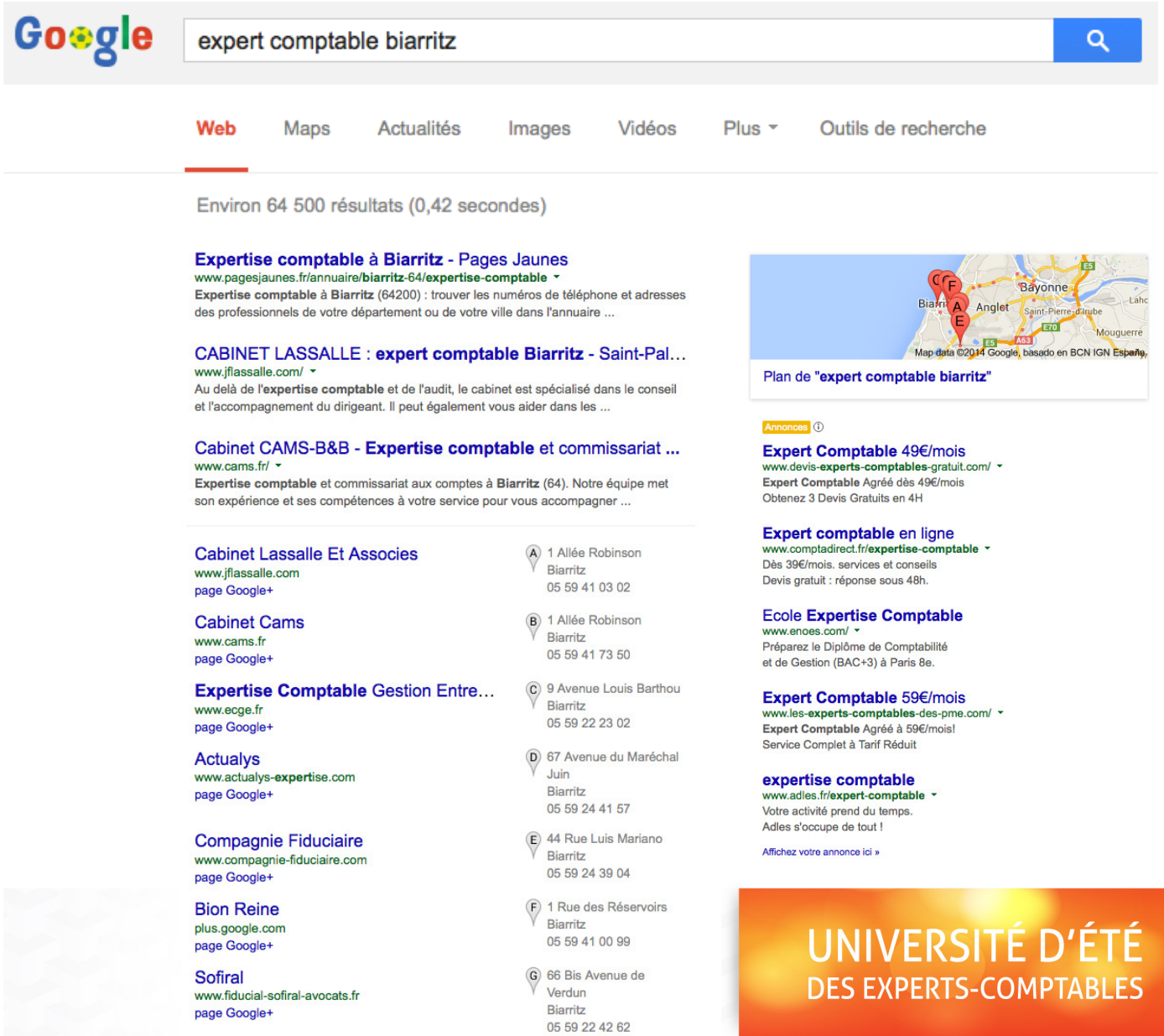


A quoi cela peut-il bien servir de travailler ses contenus ?

- **Apporter de l'information riche, originale et à forte valeur ajoutée**
  - La concurrence est rude, se démarquer est primordial pour se vendre !
- **Se rapprocher de son public, partager quelque chose avec lui**
  - Sincérité d'une démarche pas uniquement commerciale
- **Faire passer les bons messages, au bon endroit, au bon moment**
  - L'objectif d'une bonne stratégie ☺
- **A améliorer le référencement naturel**
  - Le contenu intéresse Google – Plus de contenu = plus de visibilité

Stratégie de contenus

Point sur le marketing de contenus


Google
expert comptable biarritz
Web
Maps
Actualités
Images
Vidéos
Plus
Outils de recherche
Environ 64 500 résultats (0,42 secondes)
Expertise comptable à Biarritz - Pages Jaunes
www.pagesjaunes.fr/annuaire/biarritz-64/expertise-comptable
Expertise comptable à Biarritz (64200) : trouver les numéros de téléphone et adresses des professionnels de votre département ou de votre ville dans l'annuaire ...
CABINET LASSALLE : expert comptable Biarritz - Saint-Pal...
www.jflassalle.com/
Au delà de l'expertise comptable et de l'audit, le cabinet est spécialisé dans le conseil et l'accompagnement du dirigeant. Il peut également vous aider dans les ...
Cabinet CAMS-B&B - Expertise comptable et commissariat ...
www.cams.fr/
Expertise comptable et commissariat aux comptes à Biarritz (64). Notre équipe met son expérience et ses compétences à votre service pour vous accompagner ...
Cabinet Lassalle Et Associes
www.jflassalle.com
page Google+
A 1 Allée Robinson Biarritz 05 59 41 03 02
Cabinet Cams
www.cams.fr
page Google+
B 1 Allée Robinson Biarritz 05 59 41 73 50
Expertise Comptable Gestion Entre...
www.ecge.fr
page Google+
C 9 Avenue Louis Barthou Biarritz 05 59 22 23 02
Actualys
www.actualys-expertise.com
page Google+
D 67 Avenue du Maréchal Juin Biarritz 05 59 24 41 57
Compagnie Fiduciaire
www.compagnie-fiduciaire.com
page Google+
E 44 Rue Luis Mariano Biarritz 05 59 24 39 04
Bion Reine
plus.google.com
page Google+
F 1 Rue des Réservoirs Biarritz 05 59 41 00 99
Sofiral
www.fiducial-sofiral-avocats.fr
page Google+
G 66 Bis Avenue de Verdun Biarritz 05 59 22 42 62
Bayonne
Anglet
Biarritz
Map data ©2014 Google, basado en BCN IGN España
Plan de "expert comptable biarritz"
Annonces
Expert Comptable 49€/mois
www.devis-experts-comptables-gratuit.com/
Expert Comptable Agréé dès 49€/mois
Obtenez 3 Devis Gratuits en 4H
Expert comptable en ligne
www.comptadirect.fr/expertise-comptable
Dès 39€/mois. services et conseils
Devis gratuit : réponse sous 48h.
Ecole Expertise Comptable
www.enoes.com/
Préparez le Diplôme de Comptabilité et de Gestion (BAC+3) à Paris 8e.
Expert Comptable 59€/mois
www.les-experts-comptables-des-pme.com/
Expert Comptable Agréé à 59€/mois!
Service Complet à Tarif Réduit
expertise comptable
www.adles.fr/expert-comptable
Votre activité prend du temps.
Adles s'occupe de tout !
Affichez votre annonce ici »

Voyons un peu qui propose quoi…

J'espère qu'ils ne racontent pas tous la même chose…

Stratégie de contenus

Point sur le marketing de contenus

optimiser la rentabilité de son entreprise
Web
Vidéos
Actualités
Images
Shopping
Plus
Outils de recherche
Environ 4 030 000 résultats (0,40 secondes)
Comment optimiser la rentabilité de mon entreprise ?
www.l-expert-comptable.com › ... › L'analyse comptable et financière
Note : 4,3 - 11 votes
8 oct. 2009 - Quel dirigeant d'entreprise n'a jamais pensé que la réduction des coûts ...
Le deuxième moyen pour optimiser sa rentabilité est d'aller voir son ...

Comment optimiser la rentabilité de mon entreprise ?

Publié le 08/10/2009

Quel dirigeant d'entreprise n'a jamais pensé que la réduction des coûts est un des meilleurs moyens pour améliorer la rentabilité de sa société ? En cette période de crise c'est une action que tout bon chef d'entreprise doit mener. Pour gagner en rentabilité il y a plusieurs moyens plus ou moins efficaces, voici ceux méritant attention.

Rationaliser pour améliorer sa rentabilité

Le premier moyen pour **optimiser sa rentabilité** est bien la chasse au gaspillage sur les fournitures administratives. Mettre en place des **listes de références** et ne commander que les ces articles vont vous faire faire des économies non négligeables et permet également d'aller négocier avec vos fournisseurs le prix des articles les plus commandés. Vous pouvez donc revoir votre politique d'achat, cette liste de références va également dans ce sens car elle permet de discerner les **achats sauvages de fournitures**.

Renégocier pour maximiser sa rentabilité

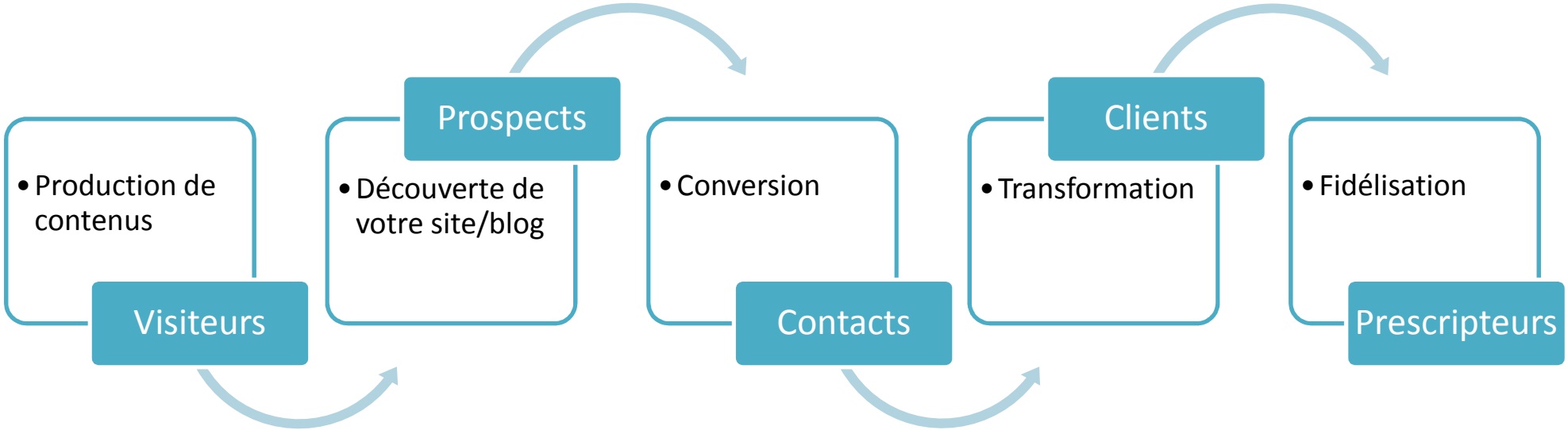
Le deuxième moyen pour **optimiser sa rentabilité** est d'aller voir son **banquier** ou **son assureur** pour lui demander de revoir à la baisse les tarifs de vos nombreux frais bancaires. Si les banquiers sont souvent retissant à ce type de demandes, il est tout à fait envisageable de leur demander de faire un peu plus de travail pour le même prix. Votre banquier peu revoir ces délais de remise de règlement sur votre compte : lorsque vous déposer un chèque en banque plutôt que de le voir arrivé sur le compte 3 ou 4 jours après, le voir le jour même... Votre assureur peut améliorer votre couverture pour le même tarif. Quant à votre **expert-comptable,** il peut vous fournir des **tableaux de bord très utiles pour le pilotage de votre entreprise**.

Piloter mon entreprise grâce aux tableaux de bord

Stratégie de contenus

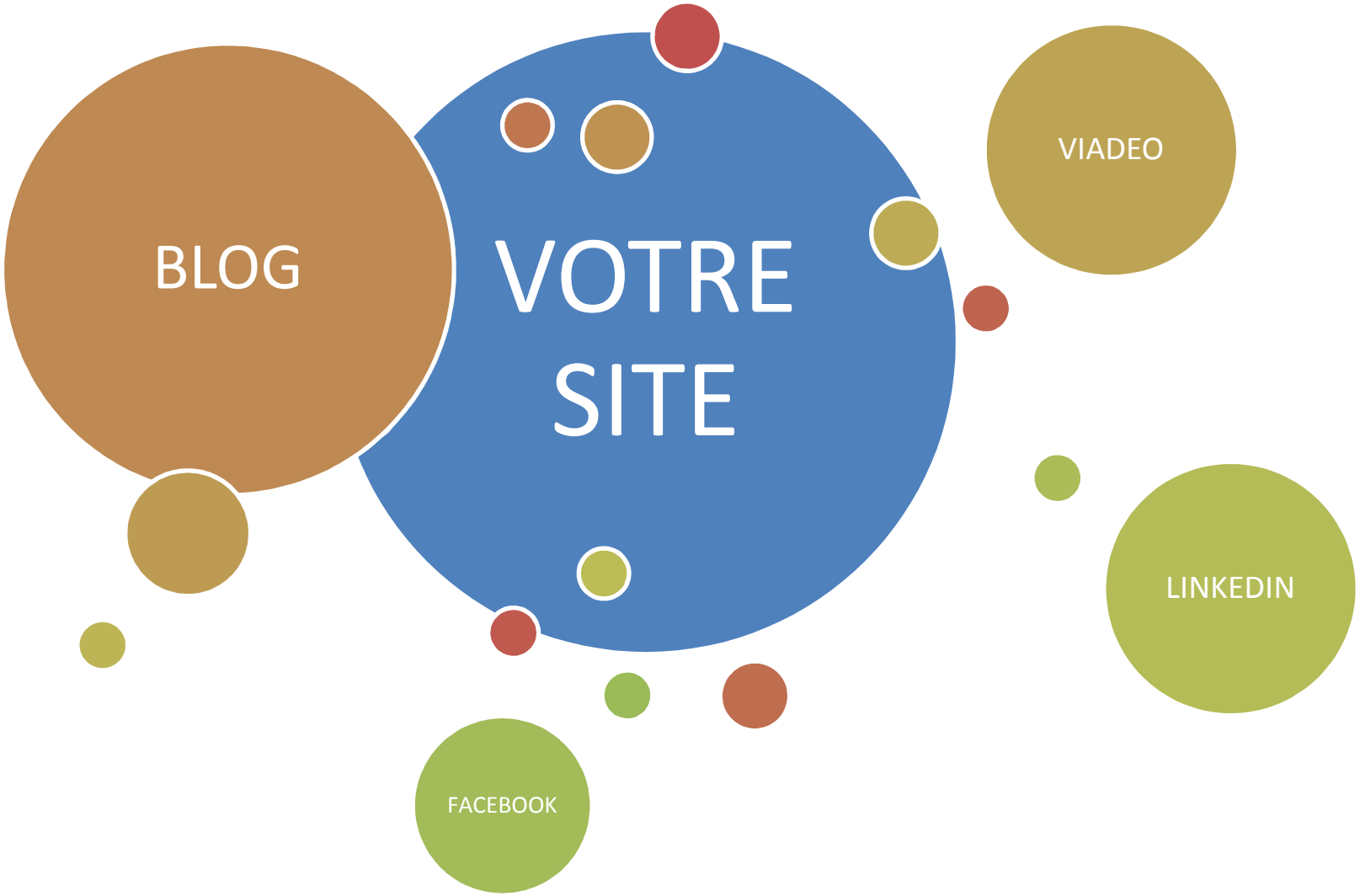
Inbound marketing

INBOUND MARKETING : faites venir le client à vous plutôt que d'aller le chercher !



Stratégie de contenus

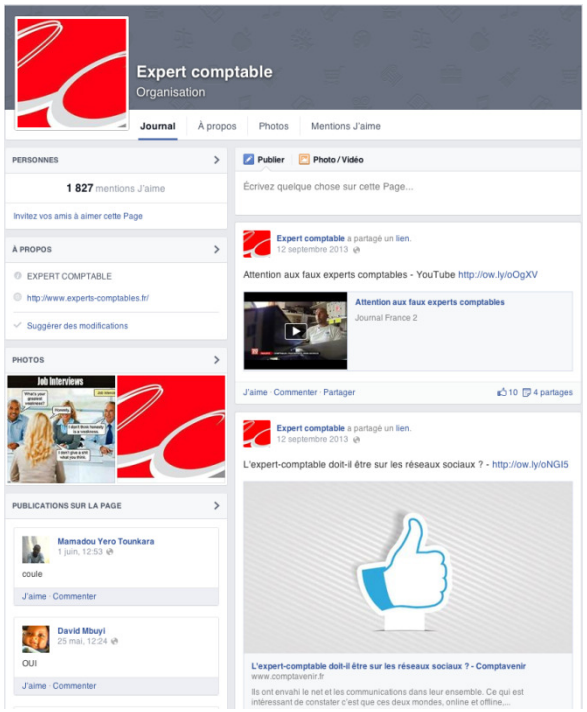
Définir son écosystème



Stratégie de contenus

Définir son écosystème

TWEETS 122
ABONNEMENTS 35
ABONNÉS 37
Plus
Figura
@FiguraExpert
Expert Comptable Contacter les professionnels du conseil
Nantes Ancenis
figura-expert.fr
Inscrit en avril 2012
Tweets
Tweets et réponses
Retweeté par Figura
Cour des comptes @Courdescomptes · 28 mai
Le #rapport sur le budget de l'#État en 2013 (résultats et gestion) est en ligne tinyurl.com/ojf6acs
Figura @FiguraExpert · 11 juin
Utilisation du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) : la loi oblige de consulter les DP ou le CE avant le 01/07/2014
Figura @FiguraExpert · 2 mai
A partir du 1er Mai 2014, le taux du droit département / vente d'immeuble passent à 4,5% en Aveyron et Saône et Loire.
Retweeté par Figura
Ministère A.C.T. @ministere_ACT · 20 mars
[communiqué #artisanat #bâtiment] Le nouveau taux de TVA des travaux de rénovation en extérieur est reporté d'un mois artisanat-commerce-tourisme.gouv.fr/report-nouveau...
Figura @FiguraExpert · 21 mars
Réforme de la formation professionnelle : à compter du 1er Janvier 2015, le Compte Personnel de Formation (CPF) remplace le DIF.



Réseaux sociaux grand public : Y être ou ne pas y être ?

Stratégie de contenus

L'arborescence du site

E.C.A.I

Expertise comptable
Commissariat aux comptes
Audit et conseil
Ingénierie financière

Ketty et Maurice SOUED
Dirigeants

30 rue de Lubeck
75116 Paris
01 49 95 04 40

Accueil | Domaines d'expertise | Fiches techniques | Témoignages clients | Actualités | Recrutement | Qui sommes-nous ? | Contact

eXalys.
audit & expertise

FORUM

ESPACE CLIENT

ACCUEIL | CABINET | MISSIONS | EQUIPE | OUTILS | INFOS-DOC | CONTACT | rechercher

ERECApluriel

RÉUSSIR VOS MOMENTS-CLÉS FACILITER VOTRE CROISSANCE SÉCURISER VOTRE QUOTIDIEN PROTÉGER VOS INTÉRÊTS

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

Commissaire Aux Comptes

En tant que commissaire aux comptes, nous avons pour objectif **d'exprimer une opinion** sur les comptes annuels produits par les entreprises au travers d'un rapport présenté à l'assemblée générale des actionnaires.

Cette mission légale concerne les SAS, les SARL et les SA dépassant certains seuils. Elle s'exerce tout au long de l'année par l'analyse des procédures comptables, la supervision de l'inventaire physique puis le contrôle des comptes et des documents adressés aux actionnaires.

Partenaires de l'entreprise, et plus que de simples contrôleurs, notre ambition est de vous **garantir une information financière, fiable et sincère**, par notre présence, notre réactivité et notre connaissance de vos problématiques comptables.

Notre mission permet d'instaurer une relation de proximité et vous proposer une mission adaptée à vos besoins :

- Commissariat aux comptes : cette mission, a pour objectif d'apprécier la régularité et la sûreté de l'information financière de votre entreprise
- Commissariat aux apports
- Commissariat à la fusion
- Evaluation d'entreprise
- Assistance à la restructuration
- Révision des comptes
- Audit social avec nos partenaires spécialistes
- Appréciation du contrôle interne (travaux dit « d'Intérim »).

La **certification de l'information financière**, que communique votre entreprise à ses actionnaires et aux tiers, est un outil de communication et de gage de transparence.

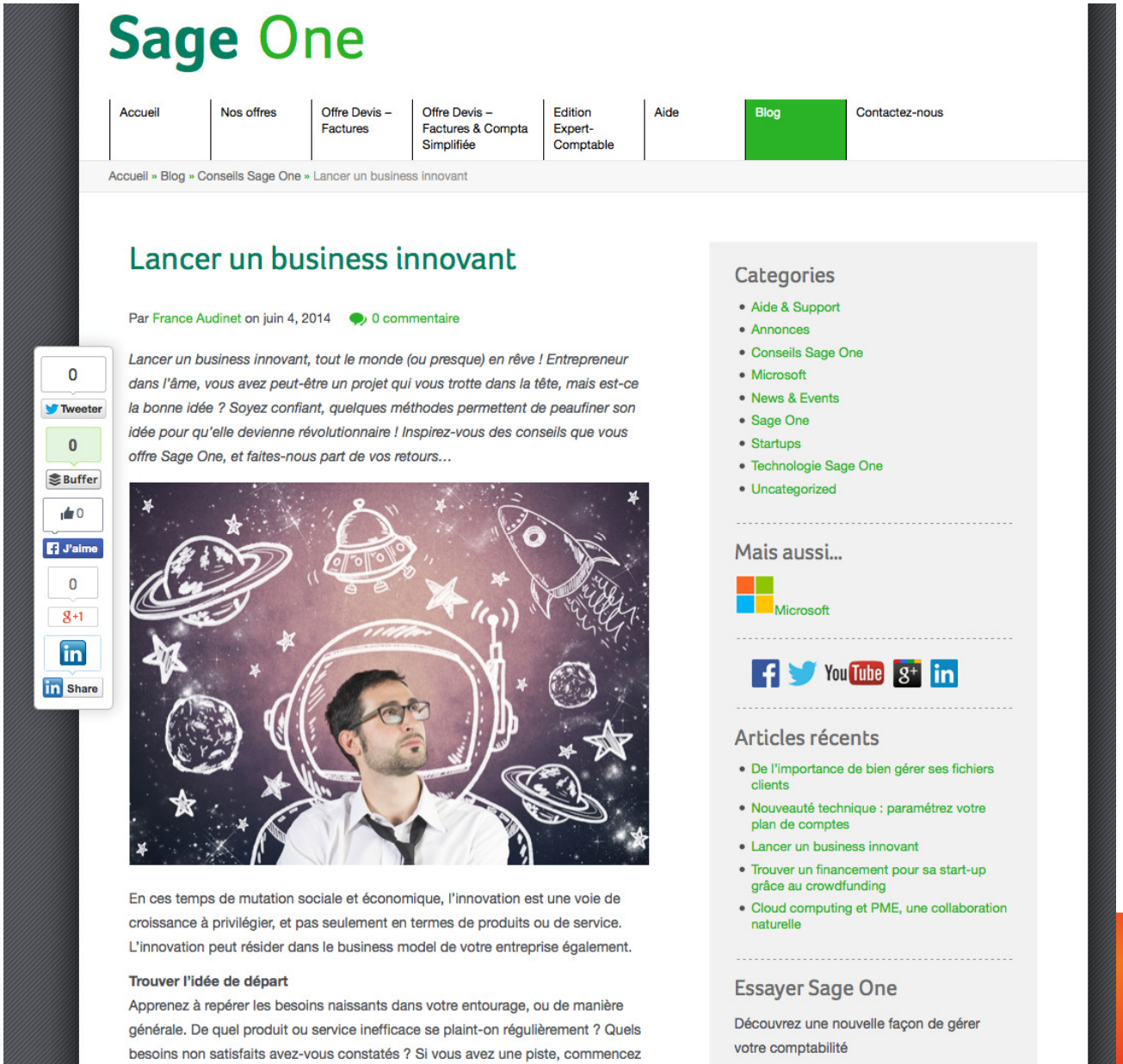
L'article « classique »

Pour présenter ses services sur le site

HENDAYE 2014

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus


Sage One
Accueil
Nos offres
Offre Devis – Factures
Offre Devis – Factures & Compta Simplifiée
Edition Expert-Comptable
Aide
Blog
Contactez-nous
Accueil » Blog » Conseils Sage One » Lancer un business innovant
Lancer un business innovant
Par France Audinet on juin 4, 2014 0 commentaire
Lancer un business innovant, tout le monde (ou presque) en rêve ! Entrepreneur dans l'âme, vous avez peut-être un projet qui vous trotte dans la tête, mais est-ce la bonne idée ? Soyez confiant, quelques méthodes permettent de peaufiner son idée pour qu'elle devienne révolutionnaire ! Inspirez-vous des conseils que vous offre Sage One, et faites-nous part de vos retours...
En ces temps de mutation sociale et économique, l'innovation est une voie de croissance à privilégier, et pas seulement en termes de produits ou de service. L'innovation peut résider dans le business model de votre entreprise également.
Trouver l'idée de départ
Apprenez à repérer les besoins naissants dans votre entourage, ou de manière générale. De quel produit ou service inefficace se plaint-on régulièrement ? Quels besoins non satisfaits avez-vous constatés ? Si vous avez une piste, commencez
Categories
Aide & Support
Annonces
Conseils Sage One
Microsoft
News & Events
Sage One
Startups
Technologie Sage One
Uncategorized
Mais aussi...
Microsoft
Articles récents
De l'importance de bien gérer ses fichiers clients
Nouveauté technique : paramétrez votre plan de comptes
Lancer un business innovant
Trouver un financement pour sa start-up grâce au crowdfunding
Cloud computing et PME, une collaboration naturelle
Essayer Sage One
Découvrez une nouvelle façon de gérer votre comptabilité
0
Tweeter
0
Buffer
0
J'aime
0
+1
Share

L'article « classique »

Pour prouver son expertise (et fidéliser) sur son blog, pour travailler son image et sa visibilité aussi.

HENDAYE 2014

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

EXPERT
PLEASE CROSS - ACCOUNTING LINE PLEASE CROSS - ACCOUNT
OSS - ACCOUNTING LINE PLEASE CROSS - ACCOUN
- ACCOUNTING LINE
EASE CROSS - ACCOUN

Thierry Polack - Expert Comptable

Vous pensiez sue les experts comptables n'étaient pas les personnes les plus "fun" de la planète ? Nous aussi. Et puis, un jour, nous avons fait la connaissance d'un O.V.N.I. : Thierry Polack. Rencontre avec l'un des experts les plus décalés de la profession !

AF - Bonjour Thierry, vous faites quoi au quotidien ?

TP - Actuellement ? Je suis en plein changement ! J'en suis à une période de ma vie et de la vie du cabinet où je «cède le pouvoir aux jeunes». Désormais, ils me demandent «autre chose». Du coup, mon implication dans le cabinet est celle que j'aurais dû avoir depuis toujours, à savoir le Conseil (et moins l'opérationnel à proprement parler). J'essaye d'accompagner le mieux possible mes clients dans leurs actions stratégiques. Je les aide à définir tous les moyens dont ils vont avoir besoin pour réussir leurs plans. Pour ça, je me penche évidemment sur l'aspect que je maitrise le plus : l'aspect financier. Je construis des business plans, j'envisage l'avenir... et ça me passionne !

Je m'occupe également du «marketing» au sein du cabinet.

AF - Comment en êtes vous arrivé là ? Vous aviez un plan de carrière ?

TP - Le cabinet a été créé par mon père. C'était un homme qui a beaucoup déménagé. Il a d'abord fuit les bolchéviques en 21, puis les nazis lorsqu'il était en France. Pour lui, il n'y avait de valeur que dans le travail. Son projet était de transmettre le cabinet à ses enfants. C'était clairement «tu seras expert mon fils !». A l'époque je n'ai pas bronché ! Mon père avait un caractère très affirmé et moi je voulais faire de la photographie...

Pour moi, le cabinet est un prolongement de ma famille.

L'interview, un format plus dynamique

Pour présenter ses services sur le site ou prouver son expertise sur le blog

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

Questions et réponses

À la découverte de l'expertise comptable

Qu'est-ce qu'un expert comptable ?

Un expert comptable est un professionnel des métiers de la comptabilité, de la fiscalité et de la gestion. L'expert comptable exerce une profession réglementée, il a prêté serment et est inscrit au Tableau de l'ordre des Experts comptables de la région dont il dépend. Il est tenu de respecter le Code de déontologie (qui prévoit notamment un strict secret professionnel) et ses pratiques professionnelles sont soumises au contrôle de l'Ordre des experts comptables.

Pourquoi faire appel à un Expert comptable ?

L'expert comptable est un professionnel de la comptabilité et de la gestion qui vous conseille au mieux pour la bonne gestion de votre entreprise. Ses missions sont variées (Cf. Prestations). Il est amené à devenir un partenaire privilégié qui suivra l'évolution de votre entreprise depuis sa création jusqu'à son éventuelle transmission.

Quelle est la différence entre un expert comptable et un simple comptable ?

La tenue d'une comptabilité respectant certaines normes est une obligation légale pour les entreprises. Un comptable pourra effectuer de nombreuses tâches qui entrent dans l'objectif global de tenue de la comptabilité, en revanche, seul l'expert comptable est habilité à garantir que vos documents ont été établis dans le respect des différentes normes et réglementations en vigueurs. Avoir recours aux services d'un expert comptable, au moins pour la certification de vos comptes, vous permettra d'éviter de nombreux soucis dans ce domaine.

Quels sont les montants d'honoraires pratiqués par les experts comptables ?

Les experts comptables sont libres de proposer le niveau d'honoraires qu'ils souhaitent. Le niveau d'honoraires dépend principalement du temps estimé nécessaire pour répondre aux besoins du client qui lui même dépend de la demande du client qui peut être plus ou moins étendue (impossible donc de fixer des honoraires sans avoir, au préalable, rencontré le client pour identifier ses besoins) ; l'organisation de l'entreprise (en fonction des tâches faites en interne et de l'efficacité du classement, le temps nécessaire pour un client peut varier) ; les spécificités techniques qui peuvent nécessiter plus de temps ou l'intervention de spécialistes du sujet.

Un contrat existe-t-il entre l'expert comptable et son client ?

Ce contrat appelé « lettre de mission » est obligatoire. Il définit les obligations de chacune des parties et précise la répartition des tâches entre l'expert comptable et son client. La lettre de mission prévoit aussi les modalités relatives à la rupture de collaboration.

Comment devient-on expert comptable ?

Pour être expert comptable il faut suivre une formation de 5 années d'études après le baccalauréat, puis effectuer un stage de 3 ans (dont 2 au moins en cabinet d'expertise comptable). À l'issue de ces 8 années un examen final a lieu, permettant d'obtenir le DEC (Diplôme d'expert comptable). Il comporte une épreuve orale, une épreuve écrite, et la soutenance d'un mémoire.

La FAQ (Foire aux Questions)

Pour apporter les réponses aux questions les plus fréquentes, démystifier, gagner du temps…

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

La vidéo, pour humaniser
Et écouter pendant qu'on fait autre chose !

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

L'infographie :
Efficace en terme de communication, elle véhicule une image moderne

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

Les livres blancs et e-books

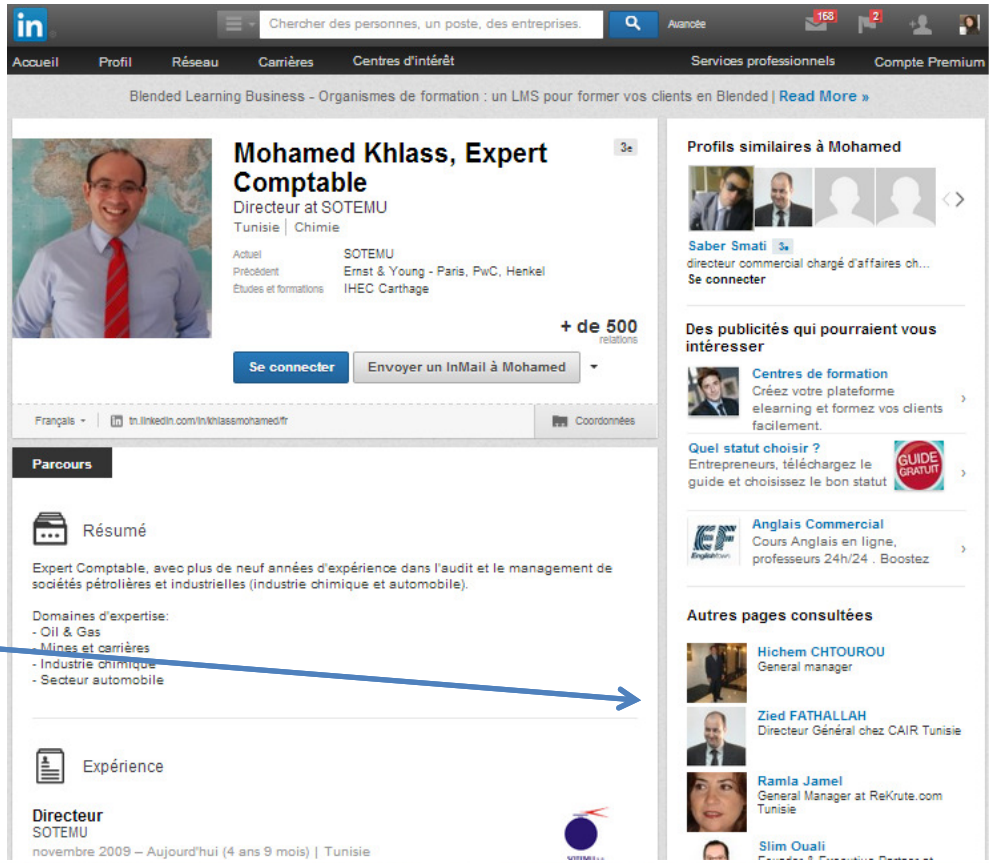
Pour prouver son expertise et augmenter sa visibilité

Livre Blanc

Les 100 questions des dirigeants les plus courantes en comptabilité

publié le 05/06/2014

Ce livre blanc reprend les 100 questions les plus pertinentes que se posent les chefs d'entreprise sur la comptabilité et la gestion de leur entreprise. La réponse à votre question est probablement dans ce livre blanc.



Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

Lexique

Comptabilité générale

- A -

ACRE : l'aide à la création ou à la reprise d'entreprise, plus connue sous le sigle ACRE (anciennement ACCR français, s'adressant principalement aux chômeurs et visant à développer la création d'entreprises. Le bénéfi d'un grand nombre de cotisations sociales pour une durée d'un an.

Actifs : éléments du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entreprise.

Affectation : inscription « immédiate », c'est-à-dire sans calcul intermédiaire, d'une charge à un compte d est également employé lorsque des charges peuvent être prises en compte par des centres d'analyse sans ré

Amortissement : réduction irréversible, répartie sur une période déterminée, du montant porté à certains p amortissement d'un emprunt).

Approvisionnement : objets et substances achetés pour la formation des biens et services à vendre ou à i comprennent les matières premières, les matières consommables et les emballages.

Audit : le terme d'audit est habituellement réservé au domaine comptable et financier, où il désigne les opé vérification des données chiffrées fournies par les entreprises.

Audit social : terme dérivé de l'audit comptable traditionnel et qui désigne l'ensemble des opérations visan de l'entreprise dans le domaine de la gestion des ressources humaines.

- B -

Bénéfices : le bénéfice net comptable représente l'excédent généré sur l'exercice; Il s'obtient par la différer charges de l'exercice.

Bilan : un bilan comptable est un document qui synthétise à un moment donné ce que l'entreprise possède immeubles, etc.) et ses ressources, appelé *passif* (capital, réserves, crédits, etc.).

Budget : prévision chiffrée de tous les éléments correspondant à un programme déterminé. Un budget d'ex chiffrée de tous les éléments correspondant à une hypothèse d'exploitation donnée pour une période déterr

- C -

Capitaux propres : les capitaux propres (appelés aussi « fonds propres ») regroupent les capitaux de dépa (correspondant aux bénéfices qui n'ont pas été redistribués en dividende) et le résultat de l'exercice.

Caution : une caution est un engagement par signature émise en général par un établissement financier au permet de garantir la solvabilité de sa contrepartie cliente de l'établissement financier.

Charges : une charge en comptabilité crée une diminution du résultat de l'entreprise. Elle représente la par résultat.

Chiffre d'affaires : le chiffre d'affaires (ou CA) désigne le total des ventes de biens et de services d'une er comptable.

Commissaire aux comptes : un commissaire aux comptes (CAC) exerce une profession agréée dans tous l européenne. C'est un acteur extérieur à l'entreprise ayant pour rôle de contrôler la sincérité et la régularité d par une société ou autre institution, et pour cela de faire un audit comptable et financier. Il s'agit d'une mis peut être décidée volontairement par l'entreprise.

Les petits plus, pour un grand gain de temps !

Calculateurs

- **Smic horaire** : cliquer ici
- **Minimum Garanti** (pour les repas Hôtels Cafés Restaurants notamment) : cliquer ici
- **Frais de déplacement** non soumis aux cotisations sociales et Indemnité journalière de grand déplacement : cliquer ici
- **Plafond de Sécurité sociale** : cliquer ici
- Barème des **Avantages en Nature** : cliquer ici
- Barème des **Indemnités kilométriques** : cliquer ici
- Pour le calcul de votre **Impôt sur le revenu** : cliquer ici

NIVERSITÉ D'ÉTÉ
S EXPERTS-COMPTABLES
HENDAYE 2014

Stratégie de contenus

Types et formats de contenus

Calendrier

Cotisations sociales

Selon la taille de votre entreprise, les cotisations sociales sont à payer pour le 5 de chaque mois, le 15 de chaque mois ou de chaque trimestre. Les régularisations annuelles sont à payer avant le 31 Janvier.

TVA

Selon la taille de votre entreprise, la TVA est à déclarer et à payer entre le 15 et le 25 de chaque mois ou de chaque trimestre. Pour les petites entreprises, un acompte est à payer entre le 15 et le 25 de chaque trimestre et la TVA est à déclarer et à régulariser au 30 Avril ou dans les 3 mois qui suivent la clôture de l'exercice.

Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés est à payer par acomptes les 15 Mars, 15 Juin, 15 Septembre et 15 Décembre avec liquidation du solde le 15 du quatrième mois qui suit la clôture de l'exercice. Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 760 000 euros, le paiement doit se faire par virement.

Liasse fiscale

Les imprimés fiscaux de la liasse fiscale (bilan, compte de résultat et annexes) doivent être déposés au Trésor Public dans les 3 mois qui suivent la date de clôture de l'exercice. En ce qui concerne les clôtures le 31 Décembre, le délai de déclaration est habituellement reporté à une date fixée au plus tôt au 30 Avril. Si la liasse est envoyée par EDI, l'administration fiscale accorde un délai supplémentaire de 15 jours.

NB : Si vous voulez connaître le calendrier exact de votre entreprise, merci de nous contacter pour disposer de votre accès personnel à l'Espace Client.

Les conseils… gratuits qui ne coûtent rien ☺

Stratégie de contenus

La rédaction web : écrire pour les lecteurs et pour Google

Rédiger pour le web

≠

Rédiger une plaquette

Stratégie de contenus

La rédaction web : écrire pour les lecteurs et pour Google

Rédiger pour le web

≠

Rédiger une plaquette

Le cabinet MRP - expert comptable - est une société d'expertise comptable, d'audit et de conseil financier. Situé à Bordeaux Caudéran, il connaît une forte notoriété grâce à son expérience et la diversité de ses services.

Le cabinet MRP - experts comptables apporte des solutions adaptées au bénéfice de chaque professionnel et garantit un service de qualité sur l'ensemble des prestations, tant pour les petites et les moyennes entreprises.

C'est parce que chaque client connaît des problèmes spécifiques qui exigent un conseil d'experts personnalisé que le cabinet MRP étudie chaque besoin pour répondre au mieux à la demande.

L'équipe du cabinet MRP expert comptable s'appuiera sur des fiscalistes, des spécialistes du droit social, de la législation et des problèmes spécifiques liés à chaque profession.

Stratégie de contenus

La rédaction web : écrire pour les lecteurs et pour Google

Pensez à intégrer des mots-clés pour optimiser votre référencement sur Google

optimiser la rentabilité de son entreprise
Web
Vidéos
Actualités
Images
Shopping
Plus
Outils de recherche
Environ 4 030 000 résultats (0,40 secondes)
Comment optimiser la rentabilité de mon entreprise ?
www.l-expert-comptable.com › ... › L'analyse comptable et financière
Note : 4,3 - 11 votes
8 oct. 2009 - Quel dirigeant d'entreprise n'a jamais pensé que la réduction des coûts ...
Le deuxième moyen pour optimiser sa rentabilité est d'aller voir son ...

Comment optimiser la rentabilité de mon entreprise ?

Publié le 08/10/2009

Quel dirigeant d'entreprise n'a jamais pensé que la réduction des coûts est un des meilleurs moyens pour améliorer la rentabilité de sa société ? En cette période de crise c'est une action que tout bon chef d'entreprise doit mener. Pour gagner en rentabilité il y a plusieurs moyens plus ou moins efficaces, voici ceux méritant attention.

Rationaliser pour améliorer sa rentabilité

Le premier moyen pour **optimiser sa rentabilité** est bien la chasse au gaspillage sur les fournitures administratives. Mettre en place des **listes de références** et ne commander que les ces articles vont vous faire faire des économies non négligeables et permet également d'aller négocier avec vos fournisseurs le prix des articles les plus commandés. Vous pouvez donc revoir votre politique d'achat, cette liste de références va également dans ce sens car elle permet de discerner les **achats sauvages de fournitures**.

Renégocier pour maximiser sa rentabilité

Le deuxième moyen pour **optimiser sa rentabilité** est d'aller voir son **banquier** ou **son assureur** pour lui demander de revoir à la baisse les tarifs de vos nombreux frais bancaires. Si les banquiers sont souvent retissant à ce type de demandes, il est tout à fait envisageable de leur demander de faire un peu plus de travail pour le même prix. Votre banquier peu revoir ces délais de remise de règlement sur votre compte : lorsque vous déposer un chèque en banque plutôt que de le voir arrivé sur le compte 3 ou 4 jours après, le voir le jour même... Votre assureur peut améliorer votre couverture pour le même tarif. Quant à votre **expert-comptable,** il peut vous fournir des **tableaux de bord très utiles pour le pilotage de votre entreprise**.
Piloter mon entreprise grâce aux tableaux de bord

Stratégie de contenus

La rédaction web : écrire pour les lecteurs et pour Google

Ecrire pour être lu !
Inciter à lire et à partager, en créant des contenus qualitatifs, uniques et attractifs.

Dix conseils pour faire grimper la rentabilité financière de votre entreprise

Par Nathalie Mourlot publié le 09/10/2012 à 16:16, mis à jour le 24/06/2013 à 18:09

Dans un contexte où dégager des bénéfices est plus ardu que jamais, voici les secrets de "fabrication" d'une forte rentabilité. Dix principes que Thierry Denjean, expert-comptable et entrepreneur, applique et recommande.

Stratégie de contenus

La scénarisation de l'information

Varier la mise en scène pour faciliter la lecture : pictos, gras, italique, listes à puces

DE SOLIDES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Pourquoi travailler avec nous ?

Notre cabinet se distingue professionnellement par son implication en profondeur sur les dossiers, sa grande proximité relationnelle, par son écoute, sa disponibilité, ainsi que par un véritable partenariat avec le client.

VOTRE MÉTIER, NOUS LE CONNAISSONS !

Quelle est notre clientèle ?

Avec un portefeuille de plus de 350 clients, le cabinet maîtrise les particularités liées à votre activité. Grâce à ses établissements de Rambouillet et Dourdan, nous disposons d'une large clientèle dans le bassin d'activité régional, mais compte également des clients parisiens et provinciaux.

Stratégie de contenus

La scénarisation de l'information

Accompagnez vos visiteurs dans un scénario d'utilisation de votre site
Pensez aux éléments de conversion
Améliorez l'expérience utilisateur

Qui sommes-nous ?
Nos expertises
Expertise comptable
Missions Sociales et RH
Missions d'audit
Missions Fiscales
Missions Juridiques
Missions de Conseil - Gestion
Notre charte d'engagement
Recrutement
Vous préférez être accompagné plutôt que suivi
Etre expert à vos côtés ce n'est pas seulement répondre à vos questions mais savoir anticiper les situations pour alerter, conseiller... vous aider dans vos décisions.
En relation constante avec les organes décisionnels, nous nous efforçons d'apporter des prestations fiables et rapides afin d'être présents dans les moments cruciaux de la vie de votre entreprise.
Responsables, nous nous impliquons directement dans la dynamique et le succès de votre entreprise en apportant des conseils sur-mesure chaque fois que nécessaire.
« Facilitateur d'avenir », cette formule résume ce qu'Aliantis souhaite apporter à chacun de ses clients, une expertise personnalisée et bien sûr des prestations traditionnelles avec une réelle exigence de fiabilité.
La mise en place d'une comptabilité adaptée à l'entreprise
La tenue ou la surveillance de la comptabilité
L'externalisation de la fonction administrative et comptable
L'établissement de situation intermédiaire
La révision des comptabilités informatisées : respect des règles comptables et de gestion, sécurité des systèmes informatiques, archivage, capacité d'évolution
L'élaboration des comptes annuels
L'élaboration de budgets prévisionnels
Le calcul des coûts de revient
La mise en place d'une comptabilité analytique
Membre de
DIFFERENCE
LES ACTUS D'ALIANTIS
REJOIGNEZ L'ÉQUIPE ALI...
déposée le 20.06.2014
Vous souhaitez vivre une expérience sportive et humaine intense ? Rejoignez...
MERCI DE VOTRE VISITE ...
déposée le 17.06.2014
Nous sommes heureux de vous avoir rencontrés à l'occasion du salon des...
LES ACTUS GESTION
TÉLÉDÉCLARATION DE...
déposée le 07/07/2014
La date de dépôt par voie électronique de la déclaration de résultats des entreprises ayant un...
ANTICIPEZ VOS...
déposée le 07/07/2014
Avant de fermer votre entreprise cet été, veillez à vous mettre en règle avec l'Urssaf et...
DEMANDE D'INFORMATIONS
Nom et prénom
Société
Email
Téléphone
Votre demande

MON CABINET EST-IL e-NOVANT ?

Stratégie de contenus

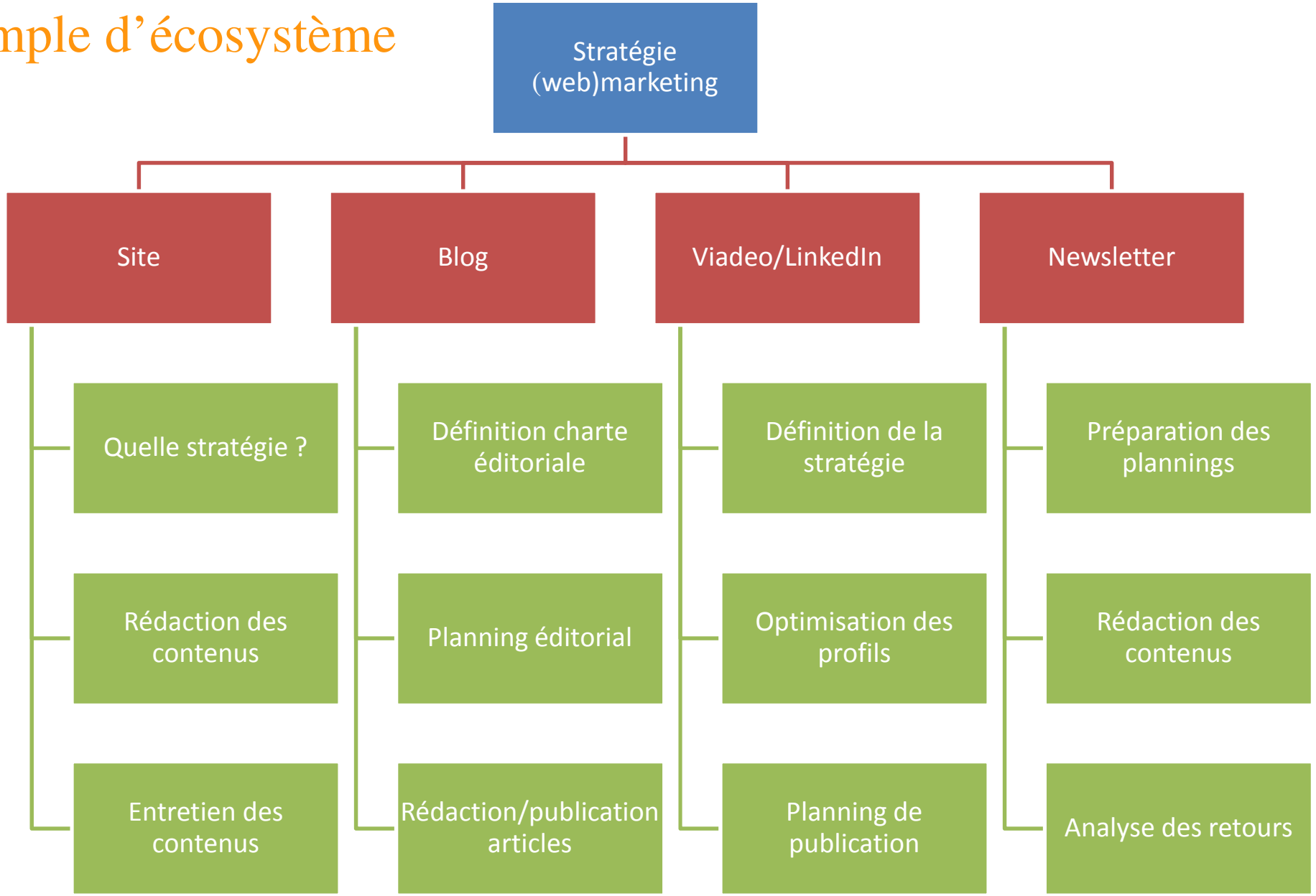
La scénarisation de l'information & la conversion

La scénarisation de l'information : pensez aux éléments de conversion

Stratégie de contenus

Moyens et compétences

Exemple d'écosystème



Stratégie de contenus

Analyse du retour sur investissement (ROI)

Votre site est-il efficace ?

Vos actions sont-elles efficaces ?

- Contenus
- Publicité
- Partenariats
- Liens
- Newsletter
- Téléchargement de livres blancs…

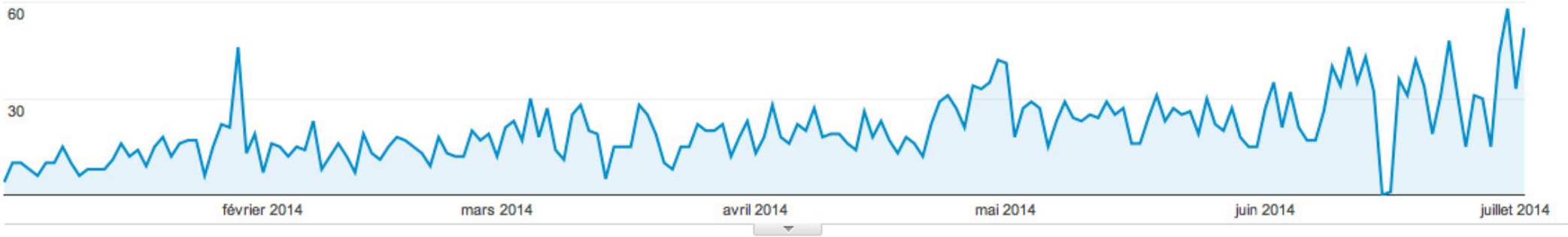
Savez-vous d'où viennent vos visiteurs ?

Quel est le taux de conversion de visiteurs en prospects / clients ?

Stratégie de contenus

Analyse du retour sur investissement (ROI)

Quel est le comportement des internautes sur votre site ?



Sessions	Utilisateurs	Pages vues
3 764	3 387	8 677

Pages/session	Durée moyenne des sessions	Taux de rebond
2,31	00:01:35	58,50 %

% nouvelles sessions
89,56 %

Stratégie de contenus

Mesdames, messieurs, faites votre choix !